



Jefe/a de ventas (cocinas industriales)



Funciones: Se responsabilizará de aumentar las ventas en España mediante la identificación de oportunidades directas, visitas a hoteles, restaurantes, colectividades, hospitales, así como mediante prescripción con arquitectos e ingenierías; realización de ofertas con el apoyo de la oficina técnica; negociación y cierre de las ventas; colaboración con el equipo comercial a su cargo (cuatro personas).

Empresa: Cáteron para reconocida empresa, especializada en el diseño, fabricación, instalación y mantenimiento de cocinas industriales.

Lugar de trabajo: Madrid.

Requisitos: Imprescindible formación universitaria finalizada en rama técnica o numérica (ingenierías o económicas). Contrastada experiencia (10 años) como conocedor/a y experto/a en la venta de proyectos de cocinas industriales o similar (refrigeración, hornos, aspiración...). Inglés a nivel negociación. Permiso de conducir.

Contrato y horario: Indefinido. Jornada completa.

Remuneración: 30.000€ - 44.000€ bruto/año.

Más información: [Jefe/a de ventas](#).